

龙江蓝靛果 打入全国鲜果“高端局”

□本报记者 周静

2日,走进北京盒马鲜生的顾客惊喜地发现,冷鲜柜上一一种形似蓝莓却更为修长的深蓝色浆果悄然上架,125克售价35.9元。

“登陆盒马鲜生,对我们蓝靛果产业来说是迈出了标志性一大步。”黑龙江省寒地浆果产业技术体系首席专家霍俊伟略显激动,“这标志着我们黑龙江蓝靛果首次作为高端鲜果正式登陆全国高端商超体系,由此开始大规模进入全国市场。”

两大优势作为最佳卖点

“蓝靛果进军盒马鲜生,是健康消费升级大背景下的必然选择。”盒马鲜生负责人表示,尚未打开鲜果市场的“第三代小浆果”蓝靛果,其新奇特的外观和“超级食物”属性,符合现阶段消费趋势,也符合盒马不变的使命,“满足消费者日益增长的对美好生活的向往”。一旦解决鲜果供应链痛点,未来几年将有极大的增长空间。

盒马鲜生敏锐地捕捉并放大了蓝靛果的核心价值点。打开盒马鲜生小程序,在其商品呈现里,精准提炼了蓝靛果征服消费者的两大“杀手锏”：“酸爽爆浆”“满满花青素”。

“酸爽爆浆”作为推荐理由,直接呼应了蓝靛果皮薄汁多、风味浓郁独特的物理特性。一口咬下,果汁瞬间在口腔迸裂的体验,是区别于其他浆果的鲜明记忆点,满足了消费者对新鲜感和感官刺激的追求。

商品优势“满满花青素”是蓝靛果立足高端市场的基石。“从黑龙江到餐桌的奇遇记”详细描绘了它“极寒生长环境,耐零下50摄氏度低温”的顽强生命力,赋予其纯净、高营养密度的基因;“每日日出前采摘,气温升高后就停止,然后进入低温冷库预冷”的精准与严苛,最大限度保留其最佳风味与营养;“全程冷链运往北京,直接冷链进入盒马超市”更是确保从枝头到舌尖的每一个环节都处于低温保护之下,锁住那份来之不易的口感和珍贵的活性成分。



科技攻关突破鲜果壁垒

一直以来,蓝靛果因皮薄如纸、极难储存运输的特性,被困在东北一隅。轻微的磕碰就会让果实流出紫红色汁液,严重影响卖相和保质期。这一弱点让蓝靛果鲜果难以走出产区,只能以冷冻果或加工品的形式进行流通。

此次盒马鲜生将如此娇嫩易损的鲜果推向全国市场,支撑他的是一场持续20余年的科技攻坚。这场攻坚始于育种实验室,成于田间与工厂,由冷链完成最后一棒。

霍俊伟作为中国蓝靛果育种研究开创者,带领团队从1999年开始建立我国第一个蓝靛果种质资源圃,目标明确:在保留其标志性“爆浆”多汁特质和超高营养价值前提下,显著提升果实口感、物理韧性和耐储运性。经过20余年选育,“蓝精灵”“乌蓝”等突破性品种脱颖而出。这些品种不仅果实长度可达4厘米、基本无苦涩味、风味浓郁、花青素含量极高,更重要的是,其果皮结构在分子层面得到了优化,在“薄”与“韧”之间找到了更佳平衡点,为后续采摘、预冷和长途运输争取了宝贵的时间窗口,奠定了鲜果商品化的生物学基础。

品种改良只是起点。即使有了更“坚

强”的果实,蓝靛果的鲜果之旅依然是一场与时间的赛跑。为了有更适合的采收机械与包装,霍俊伟联合各方专家开展跨界研究;各种采收机先后研发成功,保证了采摘速度;锁水防颤的冷藏盒、建在地头的冷藏库,解决了锁鲜难题;全程冷链物流,拉长了保鲜距离。这套从采摘时机、预冷处理到无缝冷链运输的精密系统,成为盒马敢于将蓝靛果作为高端鲜果上架的关键底气。

如今,作为“十四五”国家重点研发项目首席专家,霍俊伟按全产业链组织了多家单位专家,继续进行科技攻关,又获得一批新成果,保证了蓝靛果鲜果市场的可持续发展。

精准发力彰显盒马速度

“盒马鲜生作为新零售代表,其渠道力和品牌背书将进一步推动蓝靛果从小众特产向大众新奇特商品转型。”森莓园公司董事长高云丽认为,“盒马选择蓝靛果,是对中国农产品价值链升级的一次精准发力。”

高云丽说,盒马鲜生对黑龙江初级农产品资源相当认可并关注,恰巧在某平台看到她发的短视频,于是对蓝靛果产生了

浓厚兴趣。他们来考察时,新果还没成熟,就品尝了冻果。虽然冻果口感没有新果那样一口爆浆,但也足以征服他们的味蕾。大家一致认为,蓝靛果颜色漂亮,口感酸爽,还是具有我国自主知识产权的品种,有着极高的技术壁垒。于是考察回去没多久他们就定下来采购计划。

“这个过程特别短,我真没想到会如此容易。”投身蓝靛果产业15年,青丝已经熬成白发的高云丽,一直为打开销售市场奔走,此次与高端商超的结合,不仅满足了城市消费者对健康、新奇食材的需求,也为蓝靛果果农开辟了稳定的增收渠道。“从第一天的市场反馈来看,消费者对蓝靛果非常认可,我们将根据具体情况陆续调整采购计划。”盒马鲜生非常看好蓝靛果未来市场。

“登陆盒马鲜生只是黑龙江蓝靛果产业腾飞的起点。”霍俊伟对产业前景充满信心:“除涝洼地外,黑龙江大部分地区都适合种植蓝靛果。”巨大的生产潜力,加上不断扩展的市场空间,为黑龙江蓝靛果产业描绘出百亿级的发展蓝图。

左图:消费者对蓝靛果非常认可。

右图:饱满诱人的蓝靛果。

本报记者 周静摄

嫩江 特色养殖焕发乡村经济新活力

□刘柏慧 付鹏媛
本报记者 宋晨曦

7月的嫩江平原,水光潋滟。在嫩江市新建的小龙虾养殖基地,工人弓着腰小心翼翼将鼓着气泡的水箱从运输车上卸下。“慢点,往左挪半步。”技术员老张高声指挥着。随着“哗啦”一声响,水箱阀门开启,成千上万尾青灰色小龙虾苗如瀑布般倾泻入塘,在澄澈水面激起欢腾的浪花。

产业兴则乡村兴,特色强则百姓富。在嫩江,一股由特色种养殖产业点燃的振兴之火正熊熊燃烧:江南小龙虾跨越千里在北方黑土地“安家落户”,为乡村发展注入崭新动能;黑鱼跃波、鸵鸟欢鸣,特色养殖教会农民新技能,鼓起乡亲“钱袋子”;寒水池塘精耕细作,生态健康养殖模式叩开产业升级大门,让“冷资源”释放“热效应”。一幅以特色产业激活乡村内生动力、推动全面振兴的生动画卷,正在这里徐徐铺展。

引凤筑巢

“这不仅是在虾苗下水,更是嫩江小龙虾产业从零起步的关键一步。”嫩江市水产服务中心副主任丁建国裤脚沾满泥点,声音却格外洪亮。这一产业“零的突破”,源于一场跨越三百公里的标准招商。

当苏州村夫生态农业发展有限公司董事长吴配连第一次踏上嫩江的土地,市领导特意带他走访了多个乡镇的水系。“看这水质,pH值和溶氧量简直是小龙虾生长的天堂。”技术员当场检测的数据让吴配连眼前一亮。更让他动容的是,当他提出用地疑虑时,当地政府早就为他“量身定制”,协调好了流转土地;当他担心技术衔接,当地政府又立即召集水产专家学习小龙虾养殖技术。

如今站在基地观景台上,吴配连指着波光粼粼的连片池塘感慨:“首批20万尾成活率很高,达到预期效果,现在这40万尾是追加投资。”他弯腰捞起一网活蹦乱跳的虾苗,“企业计划再投放约60万尾虾苗,进一步扩大养殖规模。”

丁建国介绍,他们将继续与外省投资商合作,尽快建设小龙虾育种基地,完善产业发展链条,逐步实现从虾苗培育、成虾养殖到市场销售的全流程覆盖,推动嫩江小龙虾产业朝着标准化、产业化方向迈进。同时,依托小龙虾产业发展乡村旅游,打造以养殖体验、美食品尝、休闲娱乐为一体的特色旅游项目,让小龙虾产业成为推动当地经济发展、实现乡村振兴的强大动力。

授渔增收

嫩江市霍龙门镇南街村生态池塘边,村民老李跟着技术员学习投喂技巧。“黑鱼吃食猛,但要定时定量。”他小心翼翼地撒下一把饲料,水面顿时翻涌起墨鱼般的身影。这些从山东引进的黑鱼,正在经历北方的第一个夏天。

“以前种玉米,一垅地挣八千元顶天了。”老李擦着汗笑道,“现在承包两亩鱼塘,保底收入就有三万元。”他的账本上密密麻麻记着:投苗、防疫、增氧饲养程序日期。

不远处,饲料配送车扬起尘土,

创意之光点亮“东极”

(上接第一版)面对如潮赞誉,中国工业设计协同创新平台理事长、哈尔滨创意设计中心主任、深圳市工业设计行业协会会长封昌红目光熠熠,言语间充满对抚远项目的深情:“抚远,是哈尔滨创意设计中心以创意设计为城市深度赋能的一次鲜活实践。而这座三江自然生态馆,无疑是这鲜活画卷中最夺目的明珠、最扎实的成果,更是整幅蓝图的神来之笔!”

而哈尔滨创意设计中心对本届黑龙江省旅发大会的深度参与,更是将创意设计渗透进抚远这座城市的每一次呼吸——从气韵磅礴的大会标志与主视觉,到遍布街巷、指引方向的道旗与指示牌;从嘉宾手中那份承载城市温度的文创礼盒,到街头转角充满活力的艺术装置……抚远的每一寸盛装,都闪耀着哈尔滨创意设计中心赋予的创意光芒。

记者了解到,为了给城市的品牌打造注入创意设计力量,2023年,抚远市委市政府与哈尔滨创意设计中心达成了合作,引进了哈尔滨创意设计中心入驻公司之一——深圳际邹工业设计有限公司,成立了抚远市深远同盟创意设计有限公司,围绕“中国日出之城”核心概念,展开了城市品牌文化与品牌形象一体化建设,开启了“设计+”产业融合新篇章。

“深远同盟”设计团队深挖抚远的城市文化,以抚远最大标签“东”字作为出发点,巧妙融合华夏东极、日出之城、淡水鱼都、三江之水、万亩良田、俄式风情、赫哲文化等抚远特色元素,精心设计了抚远的城市LOGO视觉方案,形成了独特城市品牌符号,有效助力了城市知名度的传播力。

车身上的“水产技术服务直通车”字样格外醒目。工作人员赵丹说,黑鱼营养价值比较高,经济效益也很好,特别是养殖周期还短,适合黑龙江四季温差大的气候条件。他们跟山东育苗企业签订回收合同,不愁销路。因为黑鱼营养价值高,在当地的销路也不错。

鸵鸟养殖也是霍龙门镇特色养殖项目之一。在新立村鸵鸟养殖基地,一只只体型健硕的鸵鸟在围栏内悠闲踱步,不时还传来“咚咚”的奔跑声。鸵鸟适应性强、饲养成本低,而且全身都是宝,特别是鸵鸟蛋在市场上已经供不应求。

养殖户李化茹戴着帆布手套,正将鸵鸟蛋搬进恒温储藏室。蛋壳上贴着标签显示:母鸟编号A07,产蛋日期6·18,重量1980克。“这批蛋刚发往哈尔滨的月子中心,两百一个还抢着要。”她抚摸着蛋壳上的褐色斑点,“低产鸟也不会浪费,有企业会回收鸟油做化妆品,羽毛做工艺品。”

生态转型

嫩江市联兴乡合兴村陈曦种植专业合作社养殖基地里,理事长陈曦蹲在塘边观察鱼群在水草间穿梭。他拔起一簇水草说,“这次投放的鱼苗儿品种多,共计十万尾,你看上层武昌鱼,中层草鱼,底层鲤鱼,各层还有‘虾兵蟹将’清理残饵。这池塘就是他们的‘多层公寓’。”

起初,陈曦对高密度养殖心存疑虑:“我们原以为最多养一两万尾。技术员一解释才明白,不同鱼种分层生活,科学配比,十万尾完全可行。”

养殖技术员手持水质检测仪说:“黑龙江气候和温差大,白天25℃促进进食,夜里骤降到12℃减缓代谢,这种条件下养出的鱼肉格外紧实,不但味道鲜美而且营养丰富。”监测屏上跳动着实时数据:氨氮值0.02mg/L,溶解氧8.6mg/L,正是冷水鱼最爱的“黄金参数”。

最让陈曦惊喜的是鱼苗刚入水,订单便跟着来。目前,池塘里的五万尾鱼已经被预订。此时夕阳西下,塘边新建的太阳能灭虫灯在暮色中次第亮起,像给水面缀上了串串明珠。“接下来的重点任务就是跟农户们一起精心养殖,秋天就能见到利润了。陈曦翻开手机里存的订单合同高兴地说。

联兴乡乡长申治说,联兴乡发展寒地小龙虾养殖是因地制宜推动乡村振兴的关键举措。他们有优质的水资源和适宜的气候,前期做了充分准备,从场地规划到虾苗的挑选都严格把关。这不仅是产业转型的探索,更是村民增收的新希望。后续会做好养殖管理,拓展销路,让寒地小龙虾成为联兴乡的特色产业。

夕阳熔金,将嫩江平原的千塘万池染成一片橘红。虾影在增氧机卷起的水花中腾跃,黑鱼在轮叶黑藻间巡游,鸵鸟的啼鸣伴着晚风掠过玉米地。从嫩江放眼龙江大地,一幅壮阔的振兴图景正徐徐展开……在绥化的鲜食玉米加工车间,在五常的物联网稻田,在抚远的鲟鲤鱼繁育中心,越来越多的特色产业正在复制升级。黑龙江正走出一条“冷资源”催生“热经济”的康庄大道。

千里奔龙江 只为品瓜香

□本报记者 梁金池

“一个香瓜而已,当真会有人不远千里,因它而来吗?”心里不由得犯起了这样的嘀咕。

一个半小时后下了动车,转坐大巴车直奔梅里斯达斡尔族区,越往乡间深处走,车窗外的大片高秆作物越是郁郁葱葱。这份盎然的生机一扫赶路人的倦意,却又加深了一层疑问:这里真有瓜田?

又过了一个多小时,车子驶进梅里斯镇的梅里斯村,一大片瓜田映入眼帘,几位瓜农正在田间摘瓜,瓜田边上,一位操着北京口音的男士正熟练地将一筐筐香瓜过秤、装车。

“您是从北京专程过来的吗?”“对啊,每年这个时候我都会来驻点,现在每天都有1.3万斤香瓜从这运往北京。”

“北京消费者对这瓜反馈怎么样?”“反响很好,有很多回头客,口感甜脆,果型周正、果个适中、绿色种植,这些就是黑龙江薄皮甜瓜最好的招牌。”

薄皮甜瓜,就是人们口中常说的香瓜,它与西瓜一起成为助力黑龙江“甜蜜事业”的实干担当。梅里斯达斡尔族区是我省保护地西甜瓜的重要产区,每年7月到9月,都有大量的瓜果销往省内外。

“今天已经运走4货车瓜了。”皮肤晒得黝黑的朱洪锁是种了20年瓜的“老把式”。他告诉记者,今年他家种了约70亩香瓜,管理得当的话可以实现亩产6000斤。

“管理得当怎么讲?”记者听出朱洪锁话里有话,赶紧追问。朱洪锁说,当年刚种瓜时亩产只有4000斤,如今产量提升的秘诀就是品种选择好、田间管理好、绿色防控好,“想要做好这些,离不开远道而来的专家团。”

在记者采访当日,碰巧赶上黑龙江省保护地西甜瓜高效生产观摩会,来自国家西甜瓜产业技术体系(以下简称国家西甜瓜体系)和黑龙江西甜瓜现代农业产业技术协同创新推广体系(以下简称省西甜瓜体系)的专家中,有一些专家从湖北、北京等地专程前来,且是多年多次前来,为黑龙江西甜瓜生产把脉开方。

华中农业大学别之龙教授告诉瓜农“好苗一半收”,运用西甜瓜集约化育苗技术,可以使育苗更加整齐一致,节省成本的同时减少病害发生风险,此外精心选择的基质适合长距离运输,利于西甜瓜育苗的规模化发展。

中国农业科学院植物保护研究所陈景超副研究员在得知我省部分瓜田出现红蜘蛛虫害后,提出了“以虫治虫”的方法,通过在瓜田中释放红蜘蛛的天敌捕食螨,既消灭了红蜘蛛,又不会影响瓜田产量。

在齐齐哈尔市建华区的棚室中,60余种西瓜和甜瓜长势喜人,一块块悬挂整齐的铭牌标明了它们“从何而来”:中国科学院、北京市农林科学院、黑龙江省农业科学院园艺分院、浙江大学……

国家西甜瓜体系哈尔滨综合试验站站长、省西甜瓜体系首席专家王喜庆介绍,体系通过与省内西甜瓜主产区合作,引进全国各地育种单位的优质抗病丰产耐运西甜瓜新品种(品系)进行示范推广,通过早春抗逆抗病品种推广引领产业品种更新换代,配套绿色、高效、简约化的栽培技术生产出优质西甜瓜产品。未来,体系将继续优化良种良法融合,促进瓜农增产增收,助力西甜瓜产业发展。

从湖北教授的技术,到北京客商的订单,从“以虫治虫”的生态智慧,到全国良种的香飘龙江,这片土地上生长的从来不只是甜瓜,更有着一群人为更多人的“一口甜蜜”而奔赴千里的热忱。



东北大地香瓜提早上市啦

□孙丹 本报记者 姜斌 刘畅

东北香瓜今年火了,网上标签都写着“东北有自己的夏日限定水果”。“今年香瓜品质特别好,口感脆甜,糖分足,再加上今年网上都在说咱们东北香瓜好吃,一上市就特别受欢迎。”3日,北大荒农业股份友谊分公司第七管理区香瓜种植户姜丛波高兴地说。分公司的沙溜地香瓜种植基地提前迎来了丰收季,一个个圆润饱满、香气四溢的香瓜新鲜亮相,成为当地村民增收致富的“甜蜜密码”,也为乡村振兴注入新动能。

走进香瓜种植基地,浓郁的瓜香扑面而来。翠绿的瓜藤间,黄白相间的香瓜错落悬挂,工人正忙着采摘、分拣、装箱,一派繁忙的丰收景象。种植户姜丛波的品质非常有底气:“咱这个瓜你放车里俩,一开车门都能香个跟头。”

近年来,友谊分公司依托地域优势,大力发展特色经济,合理调整种植结构,科学规划种植规模,强化科技支撑,提升香瓜品质,打造特色香瓜品牌,

提高产品知名度,实现了企业增效、员工增收。

沙溜地产出的高品质香瓜,吸引了全国各地的客商前来采购。为拓宽香瓜销售渠道,分公司积极探索多元化销售模式。一方面加强与周边商超、农贸市场的合作力度,建立稳定的供销关系,另一方面借助电商平台开展线上销售,通过直播带货等方式让分公司的香瓜走向更广阔的市场。

“香瓜产业的发展,不仅让种植户实现了增收,还带动了周边村民就业。在香瓜种植、采摘、包装等环节,为当地村民提供了大量的就业岗位。”第七管理区副主任周庆涛说。

今年分公司种植的1200亩香瓜,上市以来最高卖上了每公斤10元的好价钱,沙溜地香瓜不仅香飘四方,也鼓起了员工的腰包,仅香瓜一项就可增收500余万元。

友谊分公司将继续做大做强特色种植产业,延伸产业链条,提高产品附加值。加强品牌建设,打造具有地域特色的香瓜品牌,让香瓜产业成为致富的“金扁担”,为分公司的振兴绘就更加绚丽的篇章。

上图:大棚香瓜成熟得早。

下图:香瓜田里采摘香瓜。

徐宏宇摄

